



**INESEM**  
Instituto Europeo de  
Estudios Empresariales

## ***Técnico Superior en Coaching Ejecutivo y Empresarial***

+ Información Gratis

Titulación Oficial avalada por la Administración Pública

# ***Técnico Superior en Coaching Ejecutivo y Empresarial***

**Duración:** 300 horas

**Precio:** 0 € \*

**Modalidad:** A distancia

\* 100 % bonificable para trabajadores.

## **Descripción**

Formación superior orientada al desarrollo personal y profesional del alumno/a, que facilita los conocimientos necesarios para el desarrollo del coaching profesional, aportando nociones sobre comunicación empresarial y habilidades de dirección dentro del área de entrenamiento para saber reaccionar adecuadamente ante todo tipo de situaciones que puedan presentarse en el mundo ejecutivo y empresarial.



## ***A quién va dirigido***

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## ***Objetivos***

Conocer los elementos que caracterizan el proceso del coaching.

Introducir en la práctica del coaching como un espacio de construcción de sentido personal y profesional.

Establecer las claves que determinan el coaching como proceso de ayuda.

Introducir el coaching como una alternativa que modifique el estilo de vida laboral y personal del alumno, ofreciendo un camino de mejora de la calidad de vida y el éxito profesional.

Adquirir los conocimientos, competencias y habilidades necesarias para el desarrollo teórico y práctico de los principios básicos de coaching aplicados al ámbito empresarial.

Impulsar el desarrollo personal, ejecutivo y empresarial derivado de implantar una cultura de coaching.

## ***Para que te prepara***

Prepárese para ejercer como técnico superior en coaching ejecutivo y empresarial. La presente formación aporta los conocimientos, las habilidades y las competencias necesarias en los ámbitos de la comunicación empresarial y las habilidades directivas, para la correcta gestión de las relaciones que establece una organización, un departamento o un proyecto profesional.

## ***Salidas laborales***

Coach ejecutivo y empresarial

## Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales, Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo y Fondo Social Europeo).



## Forma de subvención

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en ir leyendo el manual teórico así como ir visionando las distintas lecciones que presenta el CDROM Multimedia, a la vez que se realizan las distintas prácticas que se adjuntan en el Cuaderno de Ejercicios.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el Cuaderno de Ejercicios que se adjunta en la subcarpeta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% de total de las respuestas).

## Materiales didácticos

- Manual teórico 'Coaching Ejecutivo y Empresarial - Vol. 1 - Aspectos Introdutorios del Coaching'
- Manual teórico 'Coaching Ejecutivo y Empresarial - Vol. 2 - Coaching Aplicado a la Empresa'
- Cuaderno de ejercicios
- CDROM 'Coaching Ejecutivo y Empresarial -CDROM 1-'
- CDROM 'Coaching Ejecutivo y Empresarial -CDROM 2-'



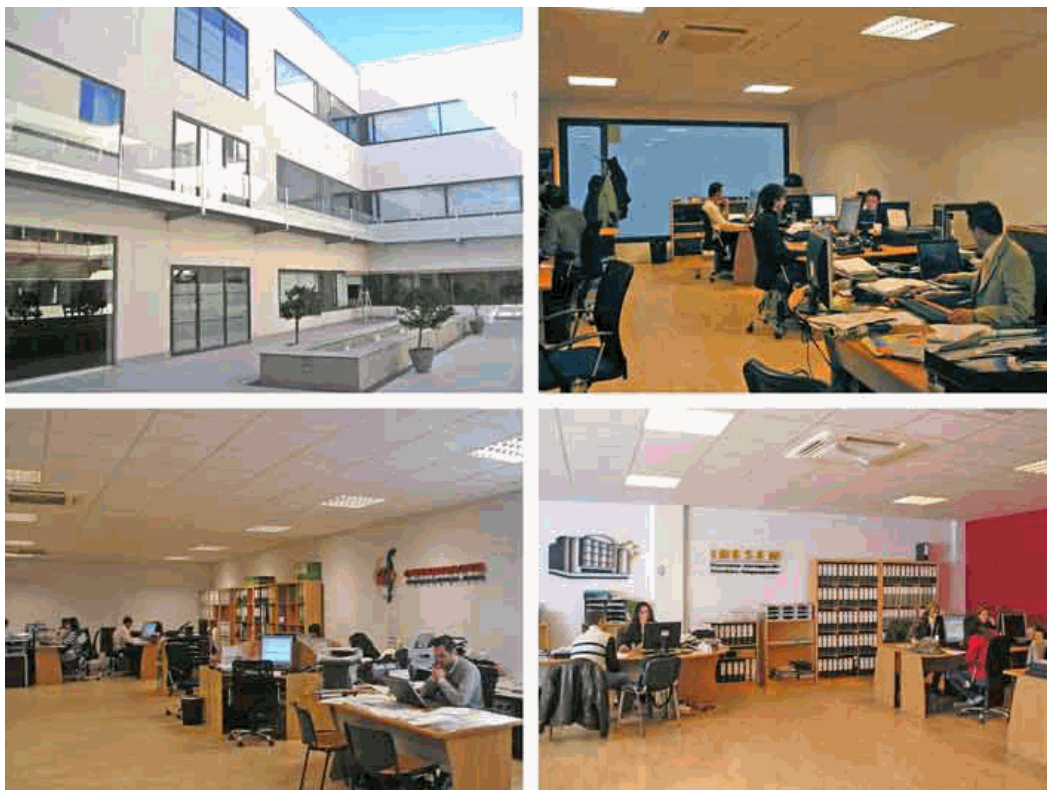
## Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta con rapidez.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



## ***Plazo de finalización***

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada.

## ***Campus virtual online***

Especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de INESEM ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

## ***Club de alumnos***

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

## ***Revista digital***

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

## Programa formativo

# MÓDULO I. INTRODUCCIÓN AL COACHING

## TEMA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

El cambio, la crisis y la construcción de la identidad

Concepto de coaching

Etimología del coaching

Influencias del coaching

Diferencias del coaching con otras prácticas

Corrientes actuales de coaching

## TEMA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

¿Por qué es importante el coaching?

Principios y valores

Tipos de coaching

Beneficios de un coaching eficaz

Mitos sobre coaching

## TEMA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

Introducción: los elementos claves para el éxito

Motivación

Autoestima

Autoconfianza

## TEMA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

Responsabilidad y compromiso

Acción

Creatividad

Contenido y proceso

Posición "meta"

Duelo y cambio

## TEMA 5. ÉTICA Y COACHING

Liderazgo, poder y ética

Confidencialidad del Proceso

Ética y Deontología del coach

Código Deontológico del Coach

Código Ético

# MÓDULO II. EL PROCESO DE COACHING

## TEMA 6. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE

La superación de los bloqueos

El deseo de avanzar

Coaching y aprendizaje

Factores que afectan al proceso de aprendizaje

Niveles de aprendizaje

## TEMA 7. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES

Coaching ¿herramienta o proceso?

Motivación en el proceso

La voluntad como requisito del inicio del proceso

Riesgos del proceso de coaching

## TEMA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

Introducción

Escucha

Empatía

+ Información Gratis

Mayéutica e influencia

La capacidad diagnóstica

### **TEMA 9. FASES EN EL PROCESO DE COACHING**

Primera fase: establecer la relación de coaching

Segunda fase: planificación de la acción

Tercera fase: ciclo de coaching

Cuarta Fase: evaluación y seguimiento

Una sesión inicial de coaching

### **TEMA 10. EVALUACIÓN I**

¿Por qué es necesaria la evaluación?

Beneficios de los programas de evaluación de coaching

Factores que pueden interferir en la evaluación

¿Cómo evaluar?

Herramientas de medida para la evaluación de resultados

### **TEMA 11. EVALUACIÓN II**

El final de la evaluación

Evaluación externa

Sesiones de evaluación continua

Tipos de perfiles

Cuestionario para evaluar a un coach

## **MÓDULO III. COACH Y COACHEE**

### **TEMA 12. EL COACH**

La figura del coach

Tipos de coach

Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

### **TEMA 13. COMPETENCIAS DEL COACH**

Competencias clave y actuación del coach

Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias

Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

### **TEMA 14. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH**

Preparación técnica: formación y experiencia empresarial

Errores más comunes del coach

Capacitación para conducir las sesiones de coaching

### **TEMA 15. LA FIGURA DEL COACHEE**

La figura del coachee

Características del destinatario del coaching

La capacidad para recibir el coaching

La autoconciencia del cliente

## **MÓDULO IV. COACHING EJECUTIVO Y EMPRESARIAL**

### **TEMA 16. MODELOS ORGANIZATIVOS EMPRESARIALES**

Coaching y empresa

La importancia de las organizaciones

Aproximación conceptual a la organización

Tipos de organizaciones

La estructura

### **TEMA 17. LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN**

Cambio y desarrollo en la organización

Resistencia al cambio organizacional

El coach como agente de cambio

Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching

Profesionales con vocación de persona

### **TEMA 18. INTRODUCCIÓN AL COACHING EJECUTIVO**

Principios de coaching ejecutivo

La empresa y el coach

Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros

El proceso de coaching ejecutivo

Perspectivas de futuro

### **TEMA 19. COACHING Y COMPETENCIAS PROFESIONALES**

Aspectos fundamentales de las competencias

Adquisición y desarrollo de competencias

Competencias profesionales

Competencias del coaching directivo

Gestión de competencias

### **TEMA 20. COACHING Y GESTIÓN DEL TALENTO**

El talento

Gestión del talento

Dimensiones del talento

Atraer y retener a personas con talento

## **MÓDULO V. COACHING Y LIDERAZGO**

### **TEMA 21. LIDERAZGO EMPRESARIAL**

Liderazgo

Enfoques centrados en el líder

Teorías situacionales o de contingencia

Estilos de liderazgo

El papel del líder

### **TEMA 22. COACHING Y LIDERAZGO EN LA EMPRESA**

El coaching como ayuda a la formación del liderazgo

El coaching como estilo de liderazgo

El coach como líder y formador de líderes

El líder como coach

### **TEMA 23. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

Coaching de relaciones

Grupo vs. Equipo

Gestión de grupos y equipos

Recursos humanos y coaching

### **TEMA 24. GESTIÓN DE RELACIONES**

Team Building

Técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo

### **TEMA 25. DE DIRECTIVO A DIRECTIVO COACH**

El coaching directivo: cómo conseguir el desarrollo profesional

Establecer límites: presión-rendimiento

Otras competencias necesarias en la dirección de personas

### **TEMA 26. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

El conflicto como fuente del problema

Tipos de conflicto

Coaching y negociación

Coaching y resolución de conflictos

## **MÓDULO VI. TÉCNICAS DE COACHING**

### **TEMA 27. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING**

Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo

Las dinámicas: definición

¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?

Elección de la técnica adecuada

Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

### **TEMA 28. HERRAMIENTAS APLICADAS AL ÁMBITO EMPRESARIAL**

Introducción a las herramientas

Feedback 360° TM

MBTI TM

Método Birkman TM

Otras técnicas

### **TEMA 29. TÉCNICAS ESTRUCTURALES**

Definición

Método GROW TM

Método ACHIEVE TM

Método OUTCOMES TM

Elección eficaz del objetivo: SMART TM

### **TEMA 30. TÉCNICAS EXPLORATORIAS**

Definición

Rueda de la vida

Escala de valores

Técnicas específicas para trabajar con las emociones

Análisis DAFO

Roles

### **TEMA 31. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO**

Definición y clasificación

Técnicas de grupo grande

Grupo mediano

Técnicas de grupo pequeño

Técnicas que requieren del coach

Técnicas según su objetivo